

УДК 336

КРАУДФАНДИНГ – РАЗРУШИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

*А.Г. Садовская, магистрант**Научный руководитель – Л.И. Стефанович, д.э.н., доцент
Белорусский государственный университет*

Мировая практика внедрения новых технологий в финансовой сфере все больше набирает обороты, создавая прецеденты и стимулируя трансформацию сформированного годами уровня взаимоотношений потребителя и банка.

Среди активно продвигающихся технологий - *краудфандинг*.

Краудфандинг (Crowdfunding – от сочетания английских слов *crowd, funding: crowd* — «толпа», *funding* — «финансирование») — технология финансирования проекта за счет привлечения средств от большого количества людей, посредством краудфандинговых платформ, размещенных в Интернете [2].

Существуют четыре основные технологии коллективного финансирования:

1. Reward-Based Crowdfunding – финансирование, основанное на вознаграждении. Люди делятся средствами на финансирование проекта, а взамен получают небольшое вознаграждение.

2. Peer-to-Peer Lending – финансирование, основанное на кредитовании. При таком способе сбора денежных средств, адресат получает средства не безвозмездно, а в долг. Проценты при этом существенно ниже, чем в банке, что выгодно для заемщика. Инвестор также может снизить риски, создав целый портфель из долговых обязательств.

3. Donation-Based Crowdfunding – финансирование, основанное на безвозмездном дарении. Проект, на который осуществляется сбор средств, должен быть социально полезным и приносить ценность обществу (например, утилизация мусора и отходов, экологически чистые источники энергии, трудоустройство социально незащищенных слоев населения и т.д.)

4. Equity Crowdfunding – финансирование, основанное на получении доли бизнеса. В обмен на предоставляемые средства инвестор получает долю в частном бизнесе. Поскольку речь идет о ценных бумагах, то этот вид деятельности подпадает под регулирование со стороны государственных органов [3].

Краудфандинговые технологии в большинстве своем опираются на два понятия: *технология* и *регулирование*.

Технология – в простоте продукта. Вопреки банкам, фирмы, занимающиеся краудфандингом, не предлагают финансовых продуктов, таких как кредитные карты, ипотечные кредиты, страхование или инвестиционные фонды. Вместо этого они ограничивают свое предложение простым продуктом, предлагающим либо базовый персональный кредит (может быть использован для различных целей), либо брокерские услуги для компаний, обращающихся за капиталом посредством продажи акций. Например, LendingClub (это лидирующая Краудфандинговая платформа, работающая по принципу финансирования, основанного на кредитовании) предлагает одноранговые кредиты на сумму до 35 000 долларов США. Заемщики могут использовать эти кредиты для различных целей: медицинские расходы, ремонт дома, отдых, консолидация долгов, погашение кредитных карт, расширение бизнеса и т. д.

Ключевое различие между краудфандингом и банком, связано с регулированием. Краудфандинговые платформы не поднимают ставки по депозитам и, таким образом, они не регулируются финансовым резервом страны. В тоже время, сочетание отсутствия физического местоположения и ограниченных регулятивных издержек позволяет краудфандингу поддерживать низкие эксплуатационные расходы и предлагать клиентам более выгодные условия.

Для банка краудфандинг - это новая технология. В некотором смысле ее можно назвать разрушительной.

Понятие «разрушительная технология» был введен в 1997 году Клэйтоном Кристенсеном (профессор Гарвардской школы бизнеса). С его точки зрения, разрушительная технология – это процесс, посредством которого продукт или услуга укореняются изначально в простых приложениях в нижней части рынка, а затем неумолимо продвигается вверх по рынку, вытесняя в конечном итоге укорененных конкурентов [1, с. 144-148].

Важной характеристикой разрушительных технологий является то, что они начинают с обслуживания «нижней части рынка», то есть сегментов, которые крупные компании могут считать убыточными. В банковской отрасли эта часть рынка включает малые предприятия, сегменты, которые, как представляется, банки обслуживают с относительным успехом.

Потребности этих сегментов значительно отличаются от потребностей основных клиентов. Малые предприятия все еще полагаются на банки как на своих основных поставщиков финансирования (либо напрямую через кредиты для малого бизнеса, либо косвенно через личные кредитные карты). В свою очередь, кредиты для малого бизнеса вызывают у банков сдержанный интерес и, соответственно, представляют собой лишь небольшую долю депозитных учреждений, активов, особенно для крупных банков.

Таким образом, основанные на кредитовании и акциях, платформы краудфандинга становятся привлекательными альтернативами для малых предприятий, которым очень трудно получить банковский кредит.

В краудфандинге, основанном на кредитовании, риск финансирования проекта принимается не единственным депозитным учреждением (и его клиентами), а, в том числе, и инвесторами, которые решают, какие проекты финансировать на основе их толерантности к риску и других соображений (экологических, социальных проблемах и т.п.)

Информационная проблема непрозрачности в краудфандинге не решена. Крупные компании обходят ее, разбирая риск на мелкие кусочки и продавая их потенциально большой группе инвесторов. Другими словами, риск передается от финансового учреждения к «толпе», где он «разбавляется».

В краудфандинговом финансировании, основанном на получении доли бизнеса, предпринимателям разрешено продавать часть своего бизнеса в форме акций аккредитованным инвесторам. Это сильная инновация в финансировании малого бизнеса. Поскольку стартап-проекты пытаются стать прибыльными, кредитный риск, как правило, слишком высок для традиционного банковского долга, где процентные ставки должны выплачиваться на регулярной основе. Более высокий кредитный риск отражается в более высоких процентных ставках и, следовательно, более высокой стоимости финансирования. Таким образом, для малого бизнеса более привлекательным становится участие в структуре финансирования посредством краудфандинга или в комбинации того и другого.

Несомненно, краудфандинговые технологии предоставляют огромные возможности и для развития малых предприятий и частного бизнеса, и для инвесторов. Бизнес и частные лица, столкнувшиеся с невозможностью доступа к традиционным источникам кредитования или использования более дорогих финансовых решений для финансирования своих проектов, получают доступ к беспрецедентному источнику капитала, созданному из небольших вкладов миллионов людей во всем мире. Мелкие инвесторы, получают возможность обеспечить более высокий доход за счет роста числа инвестиционных проектов.

Вместе с тем, краудфандинговые технологии, активно внедряясь в финансовый рынок, могут нести в себе разрушительные тенденции.

Краудфандинговые платформы не являются банками, и все же они предлагают займы и брокерские услуги частным лицам и малым предприятиям, как это делал бы любой другой банк. В настоящее время они располагаются в «нижней части рынка», но это не означает, что они не могут достичь верхних сегментов. Можно предположить, что к тому моменту, когда краудфандинговые платформы дойдут до основных заказчиков, банкам будет слишком поздно догонять новую тенденцию. И существует реальный риск того, что банки перестанут быть первичным источником кредитования для частного и малого бизнеса.

Таким образом, для банков краудфандинг может являться реальной угрозой: банки сталкиваются с новым конкурентом с более низкими эксплуатационными расходами, другим подходом к управлению рисками и более простым предложением продукта. А значит, банки должны быть готовы к этой тенденции и заставить ее работать в свою пользу.

Список использованных источников

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования: пер. с англ. /под ред. Ю.П. Адлер. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
2. Краудфандинг – инновационный инструмент инвестирования [Электронный ресурс] / Д.А. Котенко//Аналитический портал Отрасли права. – 2015. – Режим доступа: <http://отрасли-права.рф/article/3296>. – Дата доступа: 05.03.2017.

3. Краудфандинг. Интернет-портал крауд-сервисов [Электронный ресурс] / Международный краудсорсинговый портал. – 2016. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding. – Дата доступа: 05.03.2017.